



GO-TO-MARKET & PRICING

Was ist offenbarte Präferenz? Beobachtete Wahl ist keine Zahlungsbereitschaft

Offenbarte Präferenz leitet Wahl aus Verhalten unter Bedingungen ab. Preis, Alternativen, Budget, Zugang und Absicht bleiben getrennt.

Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand

VERÖFFENTLICHT

6. September 2026

LESEZEIT

3 Min.

WÖRTER

683

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-offenbarte-praeferenz/>

Management Summary	2
Was ist offenbarte Präferenz?	3
Warum verändert Kontext die Wahl?	3
Wie sieht ein Wahldatensatz aus?	4
Welche Aussagen kann ein Team treffen?	4
Was ist offenbarte Präferenz nicht?	5
Quellen	6

MANAGEMENT SUMMARY

Offenbarte Präferenz ist eine Schlussfolgerung aus einer beobachteten Wahl oder Transaktion unter einer erklärten Menge von Alternativen, Preisen, Einschränkungen und Informationen. Sie ist weder ein direkter Wert der Zahlungsbereitschaft noch eine erklärte Präferenz oder eine unbeschränkte Nachfragekurve. Urban, Weinberg und Hauser sowie Aydin und Koautoren zeigen, warum erklärte Kaufantworten und Marktnachfrage verschiedene Objekte sind. Simonson und Tversky zeigen, wie die umgebende Auswahlmenge die Attraktivität einer Option verändert. Dieser Artikel entwickelt einen Wahldatensatz, der die Bedingungen einer beobachteten Entscheidung bewahrt.

Schlagwörter: Offenbarte Präferenz · Erklärte Präferenz · Wahldaten · Zahlungsbereitschaft · Beobachtete Wahl · Marktvalidierung

Eine Käuferin sagt, ein Produkt sei 120 wert. Unter Budget, Zugang, Implementierungsrisiko und Einkaufsgremium wählt dieselbe Person eine Alternative für 90. Die beiden Beobachtungen widersprechen sich nicht. Sie beschreiben verschiedene Objekte.

Offenbarte Präferenz ist eine Schlussfolgerung über Präferenz aus einer beobachteten Wahl unter erklärter Auswahlmenge und Einschränkungen. Sie misst Zahlungsbereitschaft nicht direkt.

Der Artikel zur Conjoint-Analyse behandelt hypothetische Wahl mit mehreren Attributen. Diese Seite behandelt den Datensatz einer tatsächlich erfolgten Wahl und die Grenzen dessen, was sie zeigen kann.

Was ist offenbarte Präferenz?

Trennen Sie die Evidenzobjekte:

Tabelle 1 Was ist offenbarte Präferenz?

Objekt	Beobachtung	Grenze
Erklärte Präferenz	Was eine Person bevorzugt oder kaufen würde	Frage, Formulierung und hypothetischer Kontext
Kaufabsicht	Erklärte Wahrscheinlichkeit oder Bereitschaft	Keine Transaktion erforderlich
Wahlkosten	Auswahl aus gezeigten oder verfügbaren Alternativen	Alternativen, Preise, Zeit und Zugang zählen
Transaktion	Ausgeführter Austausch	Budget, Befugnis, Erfüllung und Bedingungen bleiben relevant
Offenbarte Präferenz	Interpretation der beobachteten Wahl	Schlussfolgerung unter Annahmen
Zahlungsbereitschaft	Höchster Wert in einem erklärten Entscheidungsrahmen	Wird nicht allein durch Wahl beobachtet

Tabelle aus diesem Essay. Quellen und Einordnung stehen im Beitrag.

Die letzten beiden Zeilen werden besonders leicht vermischt. Wahl von A vor B zu den gezeigten Preisen trägt eine relative Aussage. Sie identifiziert weder den höchsten Preis für A noch den Wert bei anderer Auswahlmenge oder nach einer Leistungstörung.

Warum verändert Kontext die Wahl?

Urban, Weinberg und Hauser untersuchen Premarket Forecasting für wirklich neue Produkte und zeigen, warum direkte Kaufantworten eine breitere Forecast-Struktur brauchen. Aydin, Kwong, Ji und Law ordnen Nachfrageschätzungen und unterscheiden direkte Fragen von indirekten Wahlverfahren (Urban et al., 1996; Aydin et al., 2014).

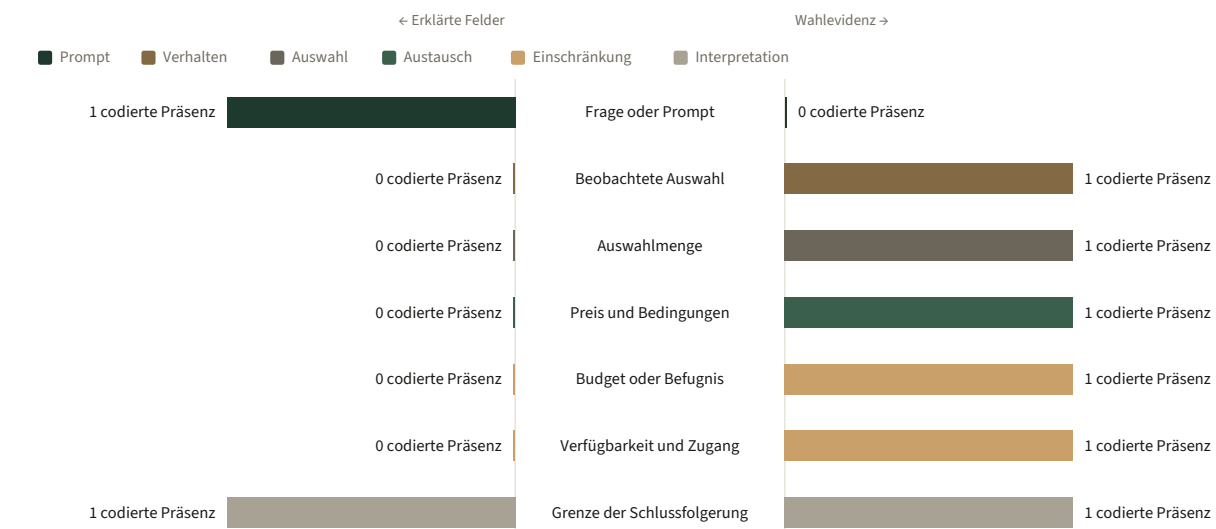
Simonson und Tversky zeigen, dass die umgebende Auswahlmenge Präferenz über Tradeoff-Kontrast und Extremwertaversion verändert. Eine beobachtete Wahl trägt daher Informationen über verfügbare Alternativen, nicht nur über das gewählte Produkt (Simonson & Tversky, 1992).

Die Quellen liefern keinen universellen Rabatt, Zahlungsbereitschafts-Uplift oder Pricing-Mechanismus. Sie machen die Auswahlmenge zum Bestandteil des Datensatzes.

Wie sieht ein Wahldatensatz aus?

Der folgende Vergleich ist synthetisch. 1 bedeutet, dass das Feld in der Zeile erfasst ist, 0 bedeutet, dass es fehlt. Die Werte repräsentieren keine Käuferin, Präferenzstärke oder Conversion.

Abbildung 1 Der Datensatz zur offenbarten Präferenz



Schematischer Vergleich des Autors auf Grundlage von Urban, Weinberg und Hauser (1996), Aydin, Kwong, Ji und Law (2014) sowie Simonson und Tversky (1992). Die Werte codieren Feldpräsenz und keine Präferenzstärke, Zahlungsbereitschaft oder beobachtete Marktnachfrage.

Die beobachtete Zeile ist reicher, aber nicht automatisch wahrer. Wenn eine Alternative nicht zugänglich war, kann die Wahl Zugang oder Einkaufslimit offenbaren. War der Preis verhandelt, zeigt die Wahl eine Entscheidung zu diesen Bedingungen, nicht zum öffentlichen Listenpreis.

Welche Aussagen kann ein Team treffen?

Mit vollständigem Datensatz kann ein Team sagen:

- Der Käufer wählte A aus den verfügbaren Alternativen.
- A wurde zum erfassten Preis und zu den erfassten Bedingungen gewählt.
- Die Wahl erfolgte unter dem erfassten Budget, der Befugnis, dem Zeitpunkt und dem Zugang.
- Die beobachtete Wahl ist mit einer erklärten relativen Präferenzinterpretation vereinbar.

Ohne zusätzliche Annahmen darf das Team nicht sagen:

- Der Käufer würde jeden höheren Preis zahlen.
- A wurde außerhalb der gezeigten Auswahlmenge bevorzugt.
- Die Transaktion repräsentiert den gesamten Markt.

- Die Wahl beweist stabile Präferenz oder einen kausalen Preiseffekt.

Der Wahldatensatz ist eine Brücke von Verhalten zu Schlussfolgerung. Die Annahmen gehören in den Satz, nicht in ein unsichtbares Modell.

Was ist offenbarte Präferenz nicht?

Sie ist keine Umfrageantwort, keine Zahlungsbereitschaftsfakt, keine Marktnachfragekurve und keine kausale Schätzung. Sie ist keine universelle Eigenschaft eines Produkts unabhängig von Alternativen, Preis, Budget, Zeitpunkt, Zugang oder institutionellen Grenzen.

Beobachtete Wahl ist wertvoll, weil sie an Verhalten verankert ist. Sie bleibt bedingt durch Auswahlmenge und Einschränkungen, die dieses Verhalten möglich machten.

Der Gabor-Granger-Artikel hält bekundete Preisakzeptanz getrennt von beobachteter Wahl.

- Aydin, R., Kwong, C. K., Ji, P., & Law, H. M. C. (2014). Market demand estimation for new product development by using fuzzy modeling and discrete choice analysis. *Neurocomputing*, 142, 136-146. DOI
- Simonson, I., & Tversky, A. (1992). Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion. *Journal of Marketing Research*, 29(3), 281-295. DOI
- Urban, G. L., Weinberg, B. D., & Hauser, J. R. (1996). Premarket forecasting of really-new products. *Journal of Marketing*, 60(1), 47-60. DOI

ZITIERWEISE

Isoglu, S. (2026, 6. September). Was ist offenbarte Präferenz? Beobachtete Wahl ist keine Zahlungsbereitschaft. Sinan Isoglu.
<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-offenbarte-praeferenz/>

WEITERLESEN

Go-to-Market & Pricing

Was ist Gabor-Granger-Preisforschung? Kaufabsicht ist kein Marktpreis

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-gabor-granger-preisforschung/>

Go-to-Market & Pricing

Van Westendorp ist eine Befragungsgrenze, kein Preis

<https://isoglu.com/de/insights/journal/van-westendorp-ist-eine-befragungsgrenze-kein-preis/>

Go-to-Market & Pricing

Was ist Zahlungsbereitschaft?

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-zahlungsbereitschaft/>



Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand